

电子商务落地楼宇经济电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_516484.htm 电子商务到底是一种渠道还是服装企业建立品牌获得成功的法宝？在bono tailor社区订制店的开幕式上BONO的CEO王琳龙先生的一句话让记者记忆深刻：“在中国，在世界，没有人靠模式成功的，比如有人说国美、苏宁是靠渠道，但是我觉得错了，它是渠道加品牌。这个品牌不是国美的品牌，是依附在国美渠道里面的美的、海尔他们的品牌。在全球没有一个靠模式可以成功的。所以说我觉得我们从一开始就没有寄希望于电子商务的模式可以做出一个品牌出来。每一个品牌都有自己的模式和成长规律，用钱或者别的手段是没有办法改变这个规律的，如果说一个亿两个亿或者十个亿可以造就品牌的话，李嘉诚可以做N个品牌。”作为服装行业的专业记者，笔者在电子商务出现之初就无时无刻不在关注这个服装界的新生力量，似乎也有着一种期待：就是或许这是服装的一种变革，作为处在这个变革中的我们是有幸看到某种天翻地覆变化的人吧。但电子商务的领航者们的种种动向，向我们传达了一种信息：品牌的成长有它本质规律，借用IT可以加速它的成长，但是没办法改变它成长的路径。我们最终要回归服装品牌的本质。或许这正是BONO选择落地的原因。“我们从来没有倡导过网上销售是我们BONO的唯一销售手段，电子商务即使在美国、欧洲这样一个比较成熟的市场里头，它也不能构成品牌的唯一渠道。为什么？因为服装它不像手机，它纯标准化的，不需要消费者去体验的。服装毕竟有体验的特殊性

，特别是你卖的不是地摊货，我们还是以品牌的理念在做这个事业，我们不是想做一个模式。”王琳龙这样阐述着BONO的经营理念。“我们要做‘先锋’，千万不要做‘先烈’，做‘先烈’是很悲壮的事情，当然我们感谢所有的‘先烈’为我们做了这么多事情，是对行业的贡献。”百考试题编辑整理

选择用楼宇经济落地是BONO在新渠道模式上的另一种尝试。有人的地方就会有消费产生，最典型的例子就是写字楼附近的餐馆，只要是性价比合理，一般在饭点都有人满为患的情景。同样，健身房、美发美容院、咖啡店、洗衣店，甚至一些奢侈品、高尔夫会所等等都涌进了写字楼，他们看重的就是人流集中的写字楼所拥有的固定消费群和别无他选的客户忠诚度。这就是所谓的“楼宇经济”，而“楼宇经济”还有一个其他商业区所不能比比拟的优势，那就是各种生意之间还可以互惠互利，吃饭的时候会发现桌上放着楼上瑜伽房的宣传单或者体验。同处一个屋檐下的各个商铺之间可以形成联合商圈共同服务同一群消费者，各赚各的钱。bono tailor社区订制店正是在这样的市场环境下产生的，这种订制服务既迎合了消费者对专属订制的渴望，同时又把订制服务送到了消费者的身边，让他们在片刻之间就能体会到订制带来的尊贵感受。此外，这种订制店既能坐拥相对稳定的客流，又能与其他商铺形成联动，虽然服务的消费群相对小众，但却有着地处商业区的高级服装订制店所不能比拟的精准客户，而这才是“楼宇经济”的实质所在。“楼宇经济”正在成为当代都市经济架构中的一个重要支撑，而刚刚走上这一道路的bono tailor社区订制店却给服装订制带来了一阵新的风潮。“bono tailor社区订制店的营业时间不同与一般

的商场，我们早上十点钟开门，晚上七点半结束，周末的时候就上半天班，早十点到下午两点。我们的营业时间和商场基本上是反的，白领人群工作之余的闲暇时间，比如中午、晚上6、7点，是我们的黄金时间。” BONO副总经理高峰这样说。身处写字楼中的社区订制店不仅营业时间异与商场，而且价格也有很大的差异，也就是他们所倡导的“大众化的专属订制”。由于写字楼与商场、商业区店铺租金的差距，bono tailor社区订制店大大降低了运营成本，这样一来，订制服装的价格几乎等同于市面上成衣的价格，1500元左右就可量身订制一套西服，主流价位在2000 - 3000元之间，更令人瞩目的是，在bono tailor只要花约3800元左右就能订制一套全进口高支面料的西服，而这样的订制服装在商场的起价大概是6000元左右。“好邻居”式的服务也是bono tailor社区订制店区别于传统服装订制店的鲜明招牌。消费者可以利用闲暇时间随意来店里小坐，自由翻阅最新时尚杂志、服装杂志，免费喝咖啡品品茶，需要的时候还能到店里来熨烫衣服，甚至在有急事需要临时穿正装的时候，到店里来借件西服，而这些都是bono tailor免费提供的便民服务，显而易见在其他的订制店根本是无法实现的。“这个店还兼具eBONO网络直销的体验中心功能”，高峰解释到。对于在线上销售的成衣类产品，在这里也有展示和零售，消费者能够直观地感受服装的面料、做工和试穿效果，之后既可以直接购买也可以上网下单，这对于培养消费者对品牌的了解、认知，从而在电子商务领域获得更多的忠诚客户很有帮助。对于有竞争力的价格和可靠的质量保证是来源于BONO长达二十年的服装经营积累而来，对于加工的不外包是BONO的一个坚持，因

为对于品质的保障是服装品牌最朴素而也是最原始的要求，也是品牌美誉度的基石。百考试题提供这次BONO落地“楼宇经济”给服装行业又吹来了一阵新鲜的风，服装行业正是在这种不断改进，不断尝试中，不断地焕发着新的活力。F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com